

S T O R Y F I N D E R



Wie du als Coach oder Berater in 3 Schritten online Vertrauen aufbaust.

Von Giorgi Sakhelashvili, Gründer von StoryFinder

story-finder.ch

Das Problem das niemand ausspricht

Du bist gut in deinem Job. Du hilfst Menschen, veränderst Leben, begleitest durch schwierige Phasen. Deine Klienten schätzen dich. Empfehlungen kommen.

Aber online? Da passiert wenig.

Menschen, die dich noch nie getroffen haben, buchen kein Erstgespräch. Nicht weil du schlecht bist. Sondern weil sie dich nicht kennen. Weil sie nicht verstehen wer du wirklich bist. Weil dein Profil, deine Website, dein LinkedIn alles korrekt aussieht, aber nichts fühlt.

"In Person sind die meisten Coaches unglaublich. Digital kommen sie kaum rüber."

Das ist die Lücke. Und dieses Whitepaper zeigt dir wie du sie schliesst nicht mit Marketing-Tricks, sondern mit dem was du bereits hast: deiner Geschichte.

Die 3 grössten Fehler

Fehler 1: Angebot statt Mensch

Öffne das Profil eines typischen Coaches auf LinkedIn oder seine Website. Was siehst du? Ein Foto. Einen Titel. Eine Liste von Leistungen. Vielleicht Zertifikate.

Was du nicht siehst: den Menschen. Die Person der du deine tiefsten Probleme anvertrauen sollst.

Coaching ist kein Produkt. Es ist eine Beziehung. Und Beziehungen entstehen nicht durch Angebotslisten sondern durch echte menschliche Verbindung.

Deine Zielgruppe will wissen: Wer bist du wirklich? Wie denkst du? Wie redest du? Was treibt dich an? Diese Fragen beantwortet kein Zertifikat.

Fehler 2: CV statt Geschichte

Der "Über mich" Abschnitt der meisten Coaches liest sich wie ein Lebenslauf. Studium hier, Weiterbildung da, 15 Jahre Erfahrung, zertifiziert nach ICF.

Das ist alles gut und wichtig. Aber es baut keine Verbindung.

Ich habe in meiner Arbeit immer wieder denselben Moment erlebt: Ich stelle einem Coach die Frage "Warum machst du das eigentlich?" und plötzlich kommt eine Geschichte. Eine echte. Eine die unter die Haut geht.

Bei Sophie war es der Moment als Kind im Spital. Ihr Vater war hospitalisiert. Zum ersten Mal beobachtete sie eine Pflegerin bei der Arbeit. Wie sie mit ihm sprach. Wie sie da war. In diesem Moment wusste Sophie irgendwie schon: Menschen in schwierigen Momenten begleiten, das ist es. Als sie mir das erzählte, bekam ich Gänsehaut.

Diese Geschichte steht nirgends auf ihrer Website. Dabei ist sie der Grund warum man ihr sofort vertraut.

"Vertrauen gewinnt man selten durch Zertifikate. Man gewinnt es durch menschliche Momente."

Fehler 3: Alle ansprechen und niemanden erreichen

"Ich coache Menschen, Teams und Organisationen in Transition, Führung, Persönlichkeitsentwicklung und Work-Life-Balance."

Klingt umfassend. Ist es auch. Zu umfassend.

Wenn du alle ansprichst, fühlt sich niemand wirklich gemeint. Der Besucher auf deiner Website fragt sich: "Ist das für mich?" und scrollt weiter.

Die Coaches die wirklich Anfragen bekommen, sind die die klar sagen: Ich helfe genau dieser Person, mit genau diesem Problem. Das klingt nach Verlust aber es ist das Gegenteil. Klarheit zieht an.

Die Lösung: Der Golden Circle für Coaches

Simon Sinek hat ein einfaches aber mächtiges Prinzip entwickelt: Menschen kaufen nicht was du tust, sie kaufen warum du es tust.

Das Golden Circle Modell stellt drei Fragen in einer bestimmten Reihenfolge: WARUM, WIE, WAS.

Um das zu verstehen, müssen wir zuerst daran denken wie die meisten von uns sich vorstellen. Wir sagen zuerst wie wir heissen, was wir machen und wie wir es machen. Der Grund warum bleibt in den meisten Fällen unausgesprochen.

Doch genau das verändert alles. Wer mit dem Warum beginnt, spricht nicht den Verstand an. Er spricht das Gefühl an. Und Gefühle entscheiden.

WARUM Dein tiefster Drang

Bevor du irgendetwas über dein Angebot schreibst, stelle dir diese Frage:

"Warum biete ich überhaupt Coaching an? Wo liegt der tiefste Drang in mir?"

Nicht die einfache Antwort. Nicht "weil ich Menschen helfen will" das sagen alle. Sondern die echte Antwort. Die die vielleicht eine kleine Geschichte hat. Einen Moment. Eine Person die dich geprägt hat. Eine Erfahrung die alles verändert hat.

Wenn du diese Antwort gefunden hast, hast du den Kern deiner Positionierung.

WIE Dein einzigartiger Ansatz

Was machst du anders als andere Coaches? Nicht generisch sondern wirklich konkret.

Vielleicht ist es deine Methode. Vielleicht dein Hintergrund. Vielleicht die Art wie du mit Menschen sprichst. Vielleicht eine Kombination die es so nur bei dir gibt.

Das WIE differenziert dich. Es gibt Menschen einen Grund dich zu wählen und nicht den nächsten Coach auf der Liste.

WAS Dein konkretes Angebot

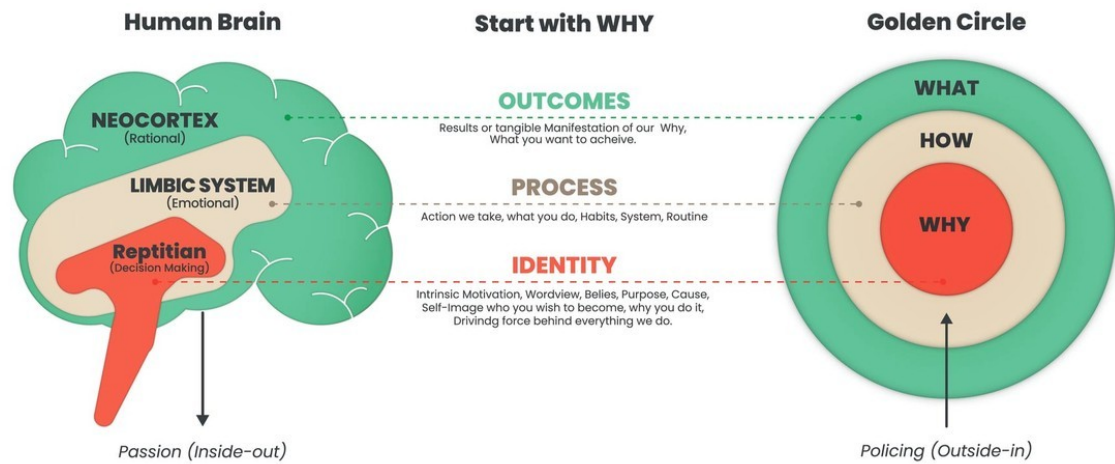
Erst jetzt kommt das Angebot. Und es sollte klar sein:

- Was genau bietest du an?
- Für wen genau?

Je spezifischer und klarer du diese Fragen beantwortest, desto besser landet deine Botschaft bei der richtigen Person.

THE GOLDEN CIRCLE AND THE BRAIN

Simon Sinek



Was dein Besucher mitnehmen soll

Hier ist eine unbequeme Wahrheit über Websites und LinkedIn-Profile:

"Ein Besucher nimmt maximal zwei Informationen mit. Überlege dir gut welche das sind."

Nicht zehn. Nicht fünf. Zwei.

Die meisten Coaches versuchen alles zu erklären. Alle Angebote. Alle Methoden. Alle Zertifikate. Das Ergebnis: Der Besucher ist überfordert und geht.

Deine Aufgabe ist es zu entscheiden: Was sind die zwei Dinge die jemand mitnehmen soll wenn er mein Profil verlässt?

Zum Beispiel:

- Diese Person hilft Führungskräften die ausgebrannt sind.
- Sie hat selbst diesen Weg gemacht und weiss wovon sie spricht.

Das reicht. Das ist genug um Vertrauen zu beginnen.

Der nächste Schritt: VIDEO.

Jetzt bist du an einem Punkt wo du dein Warum, dein Wie und dein Was kennst.

Wie kommunizierst du das so, dass Vertrauen entsteht?

Durch ein professionelles Video. Menschen schauen lieber, als sie lesen. Ein Video zeigt deine Persönlichkeit. Wie du wirkst. Wie du redest. Wie du bist. Genau das was deine Zielgruppe am meisten interessiert.

Ein gut gemachtes Video vermittelt nicht nur Information. Es weckt Emotion, schafft in der kürzesten Zeit Verbindung. Weckt Neugier.

"Ein gut gemachtes Story-Video ist nicht Werbung. Es ist Vertrauen in seiner wirkungsvollsten Form."

Vertrauen entsteht davor.

Coaching ist ein Vertrauensberuf. Menschen öffnen sich dir, teilen ihre tiefsten Ängste. Das braucht Mut.

Wie gewinnst du Vertrauen bevor jemand auch nur in Kontakt getreten ist? Genau dieses Problem lösen wir bei StoryFinder.

Wer mit dem Warum beginnt, wer seine Geschichte zeigt, wer sich als Mensch sichtbar macht, baut Vertrauen noch bevor das erste Gespräch stattfindet.

"Nicht dein Angebot macht dich einzigartig. Sondern die Geschichte dahinter."

Über mich

Über sechs Jahre habe ich Unternehmensfilme produziert. Die Videos waren professionell. Aber etwas hat fast immer gefehlt: eine Geschichte.

Dabei habe ich Film studiert, weil mich nie die Kamera fasziniert hat, sondern Geschichten. Die Art von Geschichten, die Menschen berühren und im Gedächtnis bleiben.

Ich bin in Georgien in den 90er Jahren aufgewachsen. Strom gab es oft nur für eine Stunde am Tag. Dafür sassen die Menschen abends zusammen und erzählten sich Geschichten. Heute haben wir unendlich viel Content, aber echte Geschichten sind selten geworden.

Genau deshalb habe ich StoryFinder gegründet. Nicht um mehr Content zu produzieren. Sondern um Coaches dabei zu helfen, die Geschichte zu finden, die Menschen verstehen lässt, warum sie tun was sie tun.

Giorgi Sakhelashvili, Filmmacher & Gründer von StoryFinder, Zürich



Bereit für deine Geschichte?

Buch dir jetzt ein kostenloses 30-minütiges Erstgespräch mit Giorgi persönlich, unverbindlich, ohne Vorbereitung.

[→ Jetzt Erstgespräch buchen](#)

StoryFinder hilft Coaches und Selbständigen, die Geschichte hinter ihrem Business zu finden und sie in einem 60-Sekunden Story-Video sichtbar zu machen. Basierend auf dem Golden Circle Prinzip. Produziert in Zürich.

story-finder.ch